

YLA! Giveback Project – Esquema de la Presentación

Título y sub-título:

“Proceso de venta y cálculo de precios para emprendedores”

“Añadiendo valor a tus productos y a ti mismo”

Resumen de la presentación:

Dos de los peores errores en que los que un emprendedor puede caer son: no saber vender y no saber cuánto cobrar. No importa si tiene el mejor producto, un buen proceso de producción o el mejor material si no puede vender sus productos. Además, subvaluar o sobrevalorar sus productos puede ser un problema para su flujo de efectivo o credibilidad, por lo que tener una buena estructura de precios es crucial para su negocio. En esta presentación, podrá detectar dónde se pueden mejorar sus costos de producción, así como su proceso de venta.

Esquema:

- Entendiendo todos tus costos
 - Costos Operativos
 - Costos Administrativos
- Mejorando tus costos
 - Nuevos proveedores
 - Nuevos materiales
 - Invertir para bajar costos
- Definiendo tus precios de venta
 - Como valuar correctamente tu producto
 - Entendiendo tu mercado
- Teniendo un negocio sostenible
 - Págate primero
 - Ahorra y re-invierte
- Ten un negocio que pueda funcionar sin ti
 - Crea un ingreso residual
 - Crece en inteligencia financiera
- Y ahora... ¡a vender!
 - Momento... ¡No se vender!
 - Aprendiendo a vender y no morir en el intento
- “Es que yo no sé vender y no me gusta”
 - El “gen del vendedor”
 - Habilidades de comunicación
 - El tesoro está en el seguimiento
- Contando una historia
 - ¿Qué estoy vendiendo realmente?
 - Códigos de venta

- Define tu audiencia
 - ¿A quién le estoy hablando?
 - Colores de personalidad
 - ¿Quién es tu cliente realmente?
 - No es necesariamente la persona con el dinero.
- Preguntas y respuestas

Enseñanzas que el participante se llevará luego de la presentación:

- Entender a detalle los costos de su negocio
- Definir correctamente la audiencia de sus productos
- Mejorar sus habilidades de comunicación y venta